三条商工会議所の会員のみなさまへ

自社の強みを活かした「ビジネスにつながるホームページ制作・管理・運用」を支援します。

インターネットを利用して売上が上がるヒントをお届け！

NEWS LETTER もうちょい上 115号

2026年 9月号

（3ヶ月毎 発行）

[もうちょい上] は株式会社アイサポートが発行する、木村及び弊社スタッフと名刺交換させていただいた企業の担当者様及び、三条商工会議所に入会されている企業様に無料で定期的にお届けするニュースレターです。

i support 株式会社 アイサポート 新潟県三条市須頃1丁目55

TEL 0256-33-5085 FAX 0256-46-0797

https://www.is1.co.jp/

豊富な実績はこちらから検索 アイサポート

【グーグル解析・サーチコンソール対応】AI検索時代の到来と、経営者が確認すべきデータ指標

いつもお世話になっております。株式会社アイサポートです。

近年、チャットジーピーティー(ChatGPT)やジェミニ(Gemini)をはじめとする生成AIの普及に伴い、ホームページへの集客の仕組みにも大きな変化が見られ始めています。

これに伴い、グーグルの分析ツールである「グーグルアナリティクス」や「サーチコンソール」においても、AIを経由した訪問や表示回数をグラフで確認できる機能が順次追加されています。

今回は、実際のデータの傾向とあわせて、新機能のポイントをお伝えいたします。

1. グーグルアナリティクスにおける「AI検索経由」の現状

分析ツール上で、チャットジーピーティーやクロード(Claude)、ジェミニなどのAIツールを経由してサイトにやってきた利用者の数が区別してわかるようになりました。

ニュースなどでは「AI経由のアクセスが急増している」と言われることもありますが、弊社でサポートしているお客様のデータを分析したところ、現時点での訪問割合は全体の数パーセント程度(多いサイトでも約2パーセント前後)にとどまっています。

ただし、ここ半年のデータに絞って変化をみると、AI経由で訪問する人の割合は少しずつ増えてきている傾向があります。今後は「検索エンジンで調べる」から「AIに質問する」という使い方がさらに広がっていくと考えられます。

2.サーチコンソールにおける「生成AI」表示回数の計測

検索の表示状況を確認するサーチコンソールにも、新しい項目が追加されました。

グーグル検索の画面でAIが回答を作成した際、自社サイトへのリンクが表示された回数が測定できるようになっています。

- **表示回数：**ユーザーが検索した際、AIの回答の中に自社サイトのリンクや情報が紹介された回数
- **クリック数：**AIの回答を見て、実際にリンクを押してサイトを訪れた人の数

従来の検索結果とAI回答欄での表示を分けて把握できるようになったため、「どんな言葉で検索されたときにAIに参考にされているか」を具体的に分析できるようになりました。

3. インスタグラムなどSNS検索の追跡強化

あわせて、インスタグラムなどのSNSアプリ内での検索や、アプリ内の画面からサイトへ移動してきた人の動きも、より正確に把握できるようになっています。検索エンジンからだけでなく、「SNS検索からサイトへ」という流れも詳しく分析可能です。

今後に向けたアドバイス

1. **データの再確認**
   まずは分析ツールを開き、自社のホームページにどれくらいAIの影響が出ているか、現在の状況を確認してみることをおすすめします。
2. **AIに参考にされやすい文章づくり**
   AIの回答に引用されるためには、根拠のある正しい情報、自社ならではの専門的な知見や独自の体験談をページ内に分かりやすく書いておくことが大切になります。

データの見方や、自社サイトがどれくらいAIに表示されているかの分析について気になることがございましたら、アイサポートまでお気軽にお問い合わせください。

今後ともよろしくお願い申し上げます。

お電話は 0256-33-5085 木村まで！

おすすめ書籍①

最強の仕組み「整頓の科学」



整頓が行き届くと――

・備品や商品の置き方が、きれいに揃う。
・置き場所、置く向き、量が常に揃う。
・仕事の手順（プロセス）ややり方が、揃う。
・社員同士の考え方（価値観）が、同じ方向に揃う。
・お客様に提供するサービスの質が、均一に揃う。
・成果を出すための時間の使い方が、組織全体で揃う。

社内から迷う時間や無駄な動きが減り、会社の生産性が高まる！

■著者
小山昇（こやま・のぼる）
株式会社武蔵野代表取締役社長
1948 年山梨県生まれ。
現在、700 社超の会員企業をサポートし、400 社が過去最高益となっているほか、全国の経営者向けに年間 240 回以上の講演・セミナーを開催している。

おすすめ書籍②

ザ・ニューロマーケティング 最新の科学が暴いた消費者の「買いたい」を行動につなげるビジネス戦略



商品を売るためにさまざまなマーケティング手法を試してみるが、なかなか売上に結びつかない――デジタル化にグローバル化、消費者ニーズの多様化により、市場環境はかつてないほどに複雑になっています。従来のマーケティングのように、アンケートを取り、購買データを分析するといった手法だけでは、消費者の本音や潜在ニーズをとらえきれないのが現代です。

そこで注目されているのが、「ニューロマーケティング」です。

■著者
●遠藤 貴則 : 米・ルイス & クラーク大学で心理学の学士を取得後、アルビズ大学で心理学の修士及び臨床心理学 (法定特化) で博士号を取得。
●小山 竜央 :Apple 創業者スティーブ・ウォズニアックを始め、世界的に著名なマーケター達を招致し、マーケティングの普及、後進の育成に努める。

ご相談などはこちらから

様々なご相談・お見積もりなどは下記をご記入のうえお送りください。またセミナーの要望もどうぞ

FAX 0256-46-0797　メール sales@is1.co.jp

御社名

担当者名

電話番号

メールアドレス

FAX 番号

内容
□メルマガ登録
□相談
□セミナーについて
□お見積

もうちょい上 編集後記 HENSYUU-KOKI



最近、当社周辺の開発が進み、急速に街の様子が変わってきております。数年前の専門学校や大学、病院、イオン、コンビニの進出に続き、今秋にはスターバックスやメガネ店などのオープンも予定されています。

地域が活気づく一方で、人や車の通行量が増加しており、周辺のパトロールも強化されているようです。弊社へお越しの際は、お車や足元に十分ご注意のうえご来社くださいませ。特に横断歩道の歩行者には気をつけてください。

（木村）